

证券代码：688184

证券简称：帕瓦股份

浙江帕瓦新能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-009

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩 说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及 人员姓名	8月16日 平安基金 郑春明、李逸凡 8月17日 海通资管 刘彬；中庚基金 王啊涛、吕佩瑾、 杨舜杰 8月18日 华富基金 李彬、邓贤波；华泰柏瑞 刘腾飞、 何静；兴业基金 高观朋 8月22日 交银施罗德 张一鸣、杨芝廷；嘉实基金 宋阳； 银华基金 范文韬、白照坤；工银瑞信基金 张剑峰；拾贝 投资 张剑 8月23日 建信基金 张湘龙；盘京投资 汪林森、王震、 马欣、张奇、乔昱焱；千合资本 史成波、谢平；中信资管 肖亚宇、陈汗、许宏图、于聪、黄源 8月24日 东方基金 张阳；仁桥资产 李晓青；新华资产 李 浪 8月25日 华商基金 郝思佳；华夏基金 王嘉伟、王晓李； 长盛基金 杨衡、王柄方、许利天
时间	2023.8.16-25
地点	上海、北京
上市公司接待人 员姓名	副总经理、董事会秘书 徐琥 投资者关系管理部 罗健
投资者关系活动主要内容摘要	
主要交流问题及回复如下： 1. 公司上半年业绩同比下滑主要原因？	

公司上半年经营业绩同比有所下滑，主要基于：下游终端新能源汽车需求放缓，上游原材料价格大幅波动，行业短期进入去库存阶段，下游客户短期采购意愿下降，导致公司出货量不及预期；受下游需求收敛的压制，公司积极推动产能消纳、优化客户结构的过程中，产品出货结构有所调整；上游原材料价格的下行导致公司的采购和销售价格存在偶发性错配，体现在经营端存在成本滞后，对公司毛利率水平存在一定程度的侵蚀。此外，上半年公司基于谨慎性原则，对部分应收账款、存货计提减值，充分释放风险，对相关财务指标带来一定影响。但净利润角度，二季度环比一季度改善明显。

2. 可否介绍一下公司上半年出货情况及下半年展望？

公司上半年面对行业去库存压力，主动推动产能消纳、优化客户结构，上半年前驱体销量 5,439.12 吨，同比下降 29.72%，其中二季度销量 3,005.26 吨，环比增长 24.48%。开工率方面，5 月以后公司产能利用率逐月修复，6 月已达到高位状态。单吨盈利方面，若考虑减值损失冲回，二季度单吨净利润已恢复至 6,000 元以上。此外，6 月 30 日，公司 IPO 募投一期年产 2.5 万吨三元前驱体项目成功点火试车，待爬坡结束后，在下半年单晶型高电压、超高电压产品供需两旺的市场预期下，生产制造规模效应显现，叠加出货结构进一步优化，预计下半年产能利用率、单吨盈利水平都将较上半年有明显改善。

3. 公司二季度单吨利润水平环比大幅修复，主要是什么原因，下半年能否延续趋势？

一季度，上游原材料持续下跌，导致公司的采购和销售价格存在偶发性错配，体现在经营端存在成本滞后，对公司毛利率水平存在一定程度的侵蚀。二季度以来，原材料价格相对稳定，上述偶发性影响显著改善，叠加产能利用率

逐月修复，共同促成了公司单吨利润水平环比大幅修复。展望未来，随着小鹏 G6 车型等终端产品得到市场认可，将继续带动对上游单晶高电压、超高电压产品需求的释放，以及韩国等海外客户对单晶技术路线的日益重视和加大投入，高电压、超高电压的市场空间日益打开，预计公司产品出货结构将持续优化，对公司单吨利润水平形成正向拉动。此外，叠加 IPO 产能释放带来的规模效应，预计下半年单吨利润水平继续改善的趋势可期。

4. 可否介绍下公司目前的出货结构？

上半年在行业承压的背景下，短期公司单晶型 NCM7 系 4.4V 超高电压产品出货有所放缓，单晶型 NCM5 系、6 系 4.35V 高电压产品的出货占比有所提升。但从 5 月开始，边际变化明显，尤其 6 月以后，单晶高电压产品、超高电压订单明显放量。同时，随着公司 IPO 募投一期年产 2.5 万吨三元前驱体产能的落地，预计下半年出货结构将较上半年有明显优化。

5. 可否介绍下公司与目前下游客户的合作情况？

公司上半年积极深耕客户、优化产品。锂电方面，公司与广东邦普加强合作，升级产品结构，由单晶型 NCM5 系产品升级为单晶型 NCM6 系 4.35V 高电压产品；与长远锂科构建战略关系，着力推动多晶型高镍、超高镍产品的验证与出货；与巴斯夫杉杉加快推动碳足迹认证，为下半年恢复供货节奏、开拓海外终端市场奠定坚实基础；与贝特瑞成功建立出货关系，下游客户结构进一步完善。钠电方面，公司与厦钨新能深化协同，已完成数十吨级铁基三元前驱体的批量出货，打开新的合作增长极；向钠电头部企业完成铁基三元产品的出货、铜基四元产品的认证，下半年有望构建更深层次的合作关系。随着钠电产品的突破，公司成功实现了从高端动力电池材料到小动力、储能电池材料的战略并

轨，迎来了基本面双轮驱动的发展路径。

6. 相比多晶产品，单晶材料的优势主要体现在哪些方面？

晶体结构上，单晶材料为一次颗粒，粒径约几微米，呈现单分散状态，多晶材料则是若干直径约几百纳米的一次颗粒团聚而形成的直径约十微米的二次球，相对更为杂乱、不均匀。因此，多晶材料在循环过程中，由于颗粒不断膨胀收缩，容易导致材料开裂、破碎，尤其若在高电压下充放电，容易产生晶粒间微裂纹，并与电解液在材料表面发生副反应，进而导致晶体结构稳定性变差，不适合高电压。此外，由于多晶材料晶体颗粒之间的连接较为脆弱，在极片冷压过程中容易导致颗粒破碎，引起电池性能恶化。而单晶材料由于颗粒内部结构密实，不存在晶间界面，高电压下反复充放电不易产生晶粒间微裂纹，可有效抑制因微裂纹产生的副作用，具有稳定性较好、循环寿命较长的优势，更适合高电压，可沿着高镍、高电压两个维度双轮迭代，并且在压实和高温循环过程中不易破碎，具备较高机械强度，拥有更好的结构稳定性和耐高温性能。根据鑫椽资讯统计，2022年国内单晶材料累计产量25.25万吨，同比增长70.1%，渗透率由2018年的29.7%，提升至2022年的42.9%，单晶化发展趋势明显。

7. 可否介绍下公司在钠离子电池方向的进展情况？

公司非常重视钠离子方向的研究，在钠离子电池正极材料前驱体方向前瞻布局，相关专利已于2022年8月份完成授权。上半年公司与厦钨新能深化协同，已完成数十吨级铁基三元前驱体的批量出货，打开新的合作增长极；并向钠电头部企业完成铁基三元产品的出货、铜基四元产品的认证，下半年有望构建更深层次的合作关系。请关注公司的公开信息披露。

8. 公司的半连续法生产工艺主要有什么特点？

半连续法是公司的主要生产工艺。经过技术研发和工艺改进，公司半连续法工艺产出的产品具有微粉少、球形度好、粒度分布集中等特点。半连续法工艺既可以在排产上实现对不同产品需求的高效切换，提高产线适配能力，还可以实现类似于连续法的连续进料、出料，在同类产品的生产过程中无需停顿、切线，提高产品一致性和生产效率。

9. 公司在下游客户方向上有没有出海的计划？

公司高度重视下游客户的开发、海外市场的拓展。一方面，公司与巴斯夫杉杉有较好的合作基础，2022年双方出货以单晶高镍产品为主，目前处于产品碳足迹认证的收尾阶段，随着今年下半年该工作告一段落，未来将进一步加大合作，促成公司产品向欧洲终端的销售；另一方面，公司也在积极接触、开拓韩国市场，抓住韩国对单晶路线高度认可的契机，筹划、落地韩国属地的销售和运营渠道。未来如在海外业务上有进一步信息，尤其是达成明确合作意向，公司也将及时公开信息披露。

10. 公司在一体化方向上有没有布局计划？

公司高度重视一体化方向上的战略布局。往上游方向，公司于2022年11月以参股形式投资了兰溪博观循环科技有限公司，并于今年6月实施了对该公司的增资。随着公司产能的持续扩张和投放，对上游供应链安全性、稳定性的要求也将日益提高，该公司一方面将通过外采中间品、精炼生产硫酸镍、硫酸钴，增强公司供应链的闭环，另一方面也将前瞻布局废旧电池的循环回收、梯次利用。此外，公司于2023年1月成立了全资子公司浙江帕瓦供应链管理有限公司，该公司将聚焦上游资源品的贸易，并已与供应链上游印尼矿山头部企

业对接，后续将进一步建立战略合作、落实资源保供。未来如在一体化方向上有重大进展，公司也将及时公开信息披露。

11. 可否介绍下公司未来的成长性？

公司正在经历高速发展。2020年公司产能约8,000吨，2021年约1.2万吨，2022年上市前达到约2.5万吨，今年6月30日公司已对IPO募投一期年产2.5万吨三元前驱体项目顺利试车，产能达到5万吨。预计明年上半年，随着IPO募投二期年产1.5万吨三元前驱体项目的建成，公司产能将达到6.5万吨。2022年公司出货量约1.63万吨，随着产能的陆续建成、投放，未来三年公司出货量、营业收入等增长的确性较高。

附件清单（如有）	/
风险提示	1、以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。 2、若开展线上电话会议，参会人员为电话接入，接入名单由电话会议组织方提供，公司无法核实名单真实性，敬请广大投资者注意投资风险。